

# **COMO MANTER SUA AUTORIDADE E PRESENÇA COM SEUS PACIENTES USANDO UMA NEWSLETTER SIMPLES E PROFISSIONAL**

*(e que ainda gera indicações ultra qualificadas)*

Meu nome é Felipe Pavão, especialista em marketing e fundador da RFDIGITAL, agência de criação de sites autoridade e gestão de newsletters para profissionais da saúde.

Escrevi este guia direto ao ponto para dividir minha experiência de 20 anos ajudando profissionais da saúde a serem mais lembrados por seus pacientes.

A verdade é que você já conquistou o mais difícil:

**Tem pacientes, é respeitado(a) e sua reputação foi construída com anos de dedicação.**

Mas aqui vai uma verdade incômoda: **quem não é lembrado, acaba sendo substituído.**

Não por falta de competência, mas por **falta de presença.**

Este guia é para profissionais como você, que **valorizam sua imagem, sua autoridade e seus vínculos** com os pacientes.

Aqui, você vai descobrir como uma simples newsletter pode manter sua marca viva, gerar indicações qualificadas e criar um canal direto, elegante e eficiente de comunicação.

Sem precisar **aparecer todos os dias** nas **redes sociais** nem virar produtor de conteúdo.

## **PARTE 1 – POR QUE OS MELHORES PROFISSIONAIS NÃO SOMEM DA CAIXA DE ENTRADA**

Muitos profissionais da saúde acreditam que basta atender bem para ser lembrado por seus pacientes.

Mas o dia a dia deles é caótico. Entre compromissos, redes sociais e notificações,

**até quem admira seu trabalho pode acabar esquecendo de você.**

Por isso, é muito importante estar ativamente presente na vida deles: não com propaganda, mas com uma mensagem leve, útil e humana.

É exatamente isso que uma newsletter bem feita proporciona: **continuidade, vínculo e lembrança.**

## **PARTE 2 – O PODER SILENCIOSO DE UMA NEWSLETTER**

Mas afinal, por que investir em uma newsletter no meio de tantas outras demandas da rotina?

**Nutrir vínculos:** reforça o relacionamento com quem já te conhece.

**Fortalecer sua autoridade:** você se posiciona como referência mesmo sem vender nada.

**Gerar indicações espontâneas:** um bom email é facilmente repassado para amigos e familiares.

**Ter um canal privado (só seu):** sem depender de algoritmos ou redes sociais.

E o melhor: você nem precisa escrever.

Basta ter alguém que escreva com a sua voz, com o seu tom, com a sua ética **e envie regularmente para a sua base de pacientes.**

## **PARTE 3 – O QUE DEVE CONTER EM UMA NEWSLETTER PROFISSIONAL**

As newsletters que funcionam em 2025 (e vão funcionar por muito tempo) são totalmente diferentes do e-mail marketing tradicional.

São mensagens inspiracionais, individuais, que fortalece sua imagem.

Em geral, uma newsletter para o seu perfil tem as seguintes características:

**Temas relevantes, entregues de forma leve:** nada de artigos científicos ou linguagem técnica demais.

Pense em temas como:

- “O que você pode fazer hoje para dormir melhor”
- “3 hábitos que atrapalham sua saúde mais do que você imagina”
- “Ansiedade e dores no corpo: será que estão ligadas?”

**Tom de conversa, não de palestra:** fale como se estivesse mandando uma mensagem para um paciente antigo.

A ideia é acolher, inspirar, gerar reflexões, não ser professoral demais (inclusive ensinar demais nesse canal é um grande erro).

**Frequência ideal:** O ideal é manter um ritmo consistente. Melhor um bom email toda semana do que 10 de uma vez e depois o silêncio.

Você pode mandar 1 email por dia, 3 ou 1 por semana. O importante é estabelecer o canal de relacionamento.

**Assinatura pessoal e discreta:** assine com seu nome, especialidade e uma pequena chamada para contato ou agendamento.

Dessa forma você provocará consultas e indicações frequentemente diretamente do seu e-mail.

## **PARTE 4 – 3 ERROS QUE FAZEM PROFISSIONAIS SUMIREM DA MEMÓRIA DOS PACIENTES**

As pessoas gostam de comprar, mas não gostam de ser vendidas.

E agendar uma consulta com um profissional da saúde nada mais é que executar uma compra, mesmo que não direta como a compra de produtos tangíveis.

Por isso, você deve evitar os seguintes erros:

**Só mandar e-mail quando tem promoção ou agenda aberta:** Isso enfraquece a relação e faz você parecer um vendedor — não um profissional confiável.

**Ficar refém das redes sociais:** você publica, publica, publica... e a maioria nem vê. O Instagram não entrega mais seu conteúdo para os seguidores atuais. Já o e-mail vai direto na caixa da pessoa.

**Ignorar o poder da recorrência:** uma simples presença semanal pode fazer toda a diferença na hora em que o paciente precisar de você ou quiser indicar alguém.

## **PARTE 5 – O QUE VOCÊ PODE FAZER AGORA**

Você pode aplicar esse conceito sozinho.  
Pode escrever e-mails, enviá-los  
manualmente, criar sua lista.

Se você decidir montar sua newsletter por  
conta própria, aqui está o básico que você vai  
precisar:

- **Um domínio próprio (ex:  
drpavao.com.br)**

Para passar profissionalismo e ter um e-  
mail confiável.

- **Um e-mail com esse domínio (ex:  
contato@drpavao.com.br)**

Evita cair no spam e transmite autoridade  
desde o primeiro contato.

- **Uma ferramenta de email marketing**  
Plataformas que permitem que você cadastre seus pacientes, envie os emails e acompanhe os resultados de forma organizada.
- **Uma lista de emails atualizada**  
Idealmente, composta por pacientes que já autorizaram o recebimento de mensagens (algo simples de organizar com um formulário de cadastro na recepção, por WhatsApp ou no site).
- **Um processo leve e consistente**  
Nada de complicações. Você só precisa de alguém (ou uma equipe) para cuidar disso por você, mantendo tudo funcionando sem esforço do seu lado.

Mas também pode **contar com uma equipe especializada**, que:

- Planeja os temas com estratégia e atenção aos seus objetivos;
- Escreve com empatia, linguagem acessível, usando seu tom profissional;
- Envia diretamente na sua plataforma de e-mail marketing;
- E acompanha os resultados pra você não se preocupar com nada!

Quer que a gente crie isso para você, com seu tom e sua autoridade? Agende agora uma conversa gratuita e veja um plano

pensado para seu caso ao [clique neste link](#) ou envie um WhatsApp para [\(21\) 98139-9570](tel:(21)98139-9570).

## Conclusão

Marketing não precisa ser invasivo, agressivo ou forçado. A melhor forma de manter sua autoridade é manter o contato.

E a newsletter é a maneira mais sutil, elegante e eficaz de fazer isso.

Seu nome na caixa de entrada, com recorrência, pode ser o elo que faltava para manter a confiança, gerar recomendações e garantir que **seus pacientes lembrem de você sempre que precisarem.**

Um abraço,

Felipe Pavão | RFDIGITAL